ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК - ВЫХОДИТ ПО СРЕДАМ - ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС В КАТАЛОГЕ "УКРПОШТА"- 33905

Компьютерное обозрение

№ 4(12) 4 ОКТЯБРЯ 1995

14-18 ноября 1995 г.

Первая международная
специализированная выставка

EnterNET™ '95

Компьютерные сети и телекоммуникации

EnterNET - это:

- в ходе выставки - ФОРУМ профессионалов
- выставка не столько товаров, сколько ТЕХНОЛОГИЙ
- демонстрация решений В РАБОТЕ
- ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ различных платформ

- локальные компьютерные сети
- корпоративные компьютерные сети
- региональные и глобальные сети передачи данных
- компьютерная сетевая периферия
- программное обеспечение
- телекоммуникации
- комплексная автоматизация производственной деятельности
- банковские сети

сеть EnterNET

Крупнейшая в Украине компьютерная сеть будет создана совместно участниками и оргкомитетом с привлечением аппаратных и программных средств участников выставки.

форум EnterNET

Многочисленные семинары, презентации, круглые столы станут местом встречи профессионалов.
Участники выставки - еженедельники ComputerWeek, КомпьюТерра, Hot Line - сделают результаты Форума достоянием общественности.

Enter the greatest Ukrainian NET

Только вместе мы построим информационную супермагистраль.

Давайте делать EnterNET вместе!

СПОНСОР ВЫСТАВКИ Utel

Заявки на участие принимаются:

Тел. (044) 245-7124, 245-7203, 245-7232, 245-7233, 271-3275
Факс (044) 245-7232, 245-7233
252032 Украина, Киев-32, а/я 726
E-mail enterex@eindex.kiev.ua

EURO INDEX

Компьютерное обозрение

ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
№ 4(12) 4 октября 1995

Главный редактор Сергей Арабаджи

Редакторы Леонид Бараш
Владимир Возняк
Михаил Лаптев
Юрий Сидоренко

Литературный редактор
Маргарита Савчук

Ответственный секретарь
Наталия Петровская

Менеджер по рекламе
Вера Терешкович

Отдел распространения
Ольга Галушка

Дизайн Константин Шестопал

Компьютерная верстка
Алексей Тихонов

Координация печати Игорь Ясненко

Издатель и учредитель фирма ITC
Регистрационное свидетельство
КВ № 1610 от 29.08.95.

За содержание рекламной информации ответственность несет рекламодатель.
Мнения, высказываемые авторами, не всегда совпадают с точкой зрения редакции.
При полной или частичной перепечатке материалов еженедельника «КО» ссылка на издание обязательна.

Отпечатано АО «Випол»
Тираж 10 000 экз.

Подписной индекс в каталоге "Укрпошта"
33905 (Хот лайн - компьютерное обозрение)
Цена - свободная

Адрес редакции: 252180, Киев
просп. Краснозвездный, 51

Тел.: (044) 244 8925
244 8582
Тел/факс: (044) 245 7233
245 7232
E-mail: edit@hotline.kiev.ua

В НОМЕРЕ

НОВОСТИ

SCO «отбирает» UNIX у Novell и лицензирует технологию NetWare 4

ДЕЛОВАЯ ЖИЗНЬ

«Нужна разумная пропорция во всем...» 5

ВЫСТАВКИ

Что такое осень... 9

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Еще раз о вирусах для WinWord 10

Советы пользователям Windows 95 - проблема испорченного Диска 2 11

СЕТИ

Intel раскрывает свою стратегию и план действийотносительно Fast Ethernet 12

МНЕНИЕ

Компьютер — штука серьезная... 13

ИГРЫ

Play tetris! 14

КНИЖНАЯ ПОЛКА 18

SCO «отбирает» UNIX у Novell и лицензирует технологию NetWare

Santa Cruz Operation, Inc. и Novell, Inc. 19 сентября анонсировали соглашение о том, что SCO выкупает у Novell ее часть бизнеса, относящуюся к UNIX. Предусматривается, что Novell получит около 6.1 млн долл. акционерного капитала, в результате чего станет собственником приблизительно 17% основного капитала SCO. Последняя лицензирует также NetWare Directory Services (Службу каталогов NetWare) и другие технологии NetWare 4.x в качестве базовых для будущих сетевых услуг. SCO планирует слить линии продуктов SCO OpenServer Release 5 и UnixWare 2, чтобы создать стандарт операционной системы UNIX, который включает интегрированную сетевую службу NetWare. Выпуск этого объединенного продукта намечен на 1997 г.

Президент и исполнительный директор SCO Alok Mohan отметил: «Это укрепит лидирующее положение компании в критическом секторе рынка бизнес-серверов. Наши заказчики и реселлеры получат не только мощную операционную систему, но и самые современные сетевые службы в мире. Novell'овские сетевые службы, такие как NetWare Directory Services, устанавливают стандарт для деловых сетей. Нашим заказчикам представится возможность интегрировать существующие рабочие группы в деловую сеть на базе бизнес-серверов, что обеспечит им беспрепятственный доступ к корпоративным данным».

Председатель и исполнительный директор Novell Robert J. Frankenberg сказал по этому поводу: «Спектр задач, решаемых критическими к бизнес-приложениям серверами (Business Critical Servers) SCO, и глобальная сеть каналов дистрибуции являются идеальным сочетанием для продвижения UNIX-серверов приложений на платформу Intel. Объединив наши компетентность в этой области и технологии, Novell и SCO удовлетворят любые нужды заказчиков относительно серверов приложений в нашем опутанном сетями мире».

По условиям договора, SCO приобретет не только UnixWare, но и все наработки в области ОС UNIX, являющиеся интеллектуальной собственностью Novell. Для того чтобы удовлетворить нужды заказчиков в поддержке программных продуктов и продолжить разработки, SCO намерена нанять на работу некоторых сотрудников Novell. Кроме дохода от акций, Novell будет получать до 2002 г. часть дохода от UNIX-бизнеса. Ожидается, что, при условии получения санкции правительства, соглашение будет подписано в начале декабря 1995 г. Согласия держателей акций при этом не требуется ни от одной из сторон.

SCO планирует, что на первом этапе оба продукта, SCO OpenServer и UnixWare, будут независимо развиваться и поддерживаться. Выпуск продуктов, включающих улучшенные SCO OpenServer и UnixWare и содержащих интегрированные службы NetWare, ожидается в первой половине 1996 г. Летом 1996 г. SCO собирается выпустить beta-версию объединенных SCO OpenServer и UnixWare совместно с полным набором инструментальных средств для миграции. Этот набор позволит независимым производителям начать разработку приложений для единой линии продуктов, которая сохранит лучшие особенности обеих сред. SCO намерена выпустить окончательную версию продукта в 1997 г. Единый продукт обеспечит совместимость на уровне двоичных кодов для существующих приложений SCO OpenServer и UnixWare, а также полный набор инструментальных средств, обеспечивающих миграцию для ранее разработанных продуктов.

SCO будет предоставлять исходные коды UnixWare существующим и новым OEM-производителям. Сертифицированные Novell-инженеры сохраняют свой сертификат и для поддержки продуктов UnixWare от SCO.

Для того чтобы смягчить переход пользователей SCO OpenServer и UnixWare к будущему объединенному продукту, SCO выполнит в ближайшие месяцы ряд улучшений в линиях продуктов. Они обеспечат согласование с UNIX 95, коснутся служб директорий, файлов и печати NetWare, а также предоставят разработчикам программного обеспечения инструментальные средства для создания двоичного кода, работающего как в средах SCO OpenServer Release 5 и UnixWare 2, так и под управлением объединенной операционной системы последующей генерации.

По материалам пресс-релиза

«Нужна разумная пропорция во всем...»

Так считает вице-президент компании «Улис Системс» Геннадий Армашула, который недавно посетил нашу редакцию.

«Компьютерное обозрение»: Вы — первый гость редакции «ОК», и нашу беседу хотелось бы начать с самого наболевшего для нас вопроса. Каким должно быть еженедельное издание, освещающее вопросы развития компьютерного рынка?

Геннадий Армашула: Мне трудно дать сразу же совет и сказать, что конкретно я хотел бы видеть в «Компьютерном обозрении». Мой ответ в значительной степени зависит от того, с какой идеей оно создавалось и с какой направленностью предполагается выпускать это издание. Могу сказать лишь о том, появление какого издания я бы сам хотел увидеть. Мне кажется, что большинство компьютерных изданий, которые уже присутствуют на рынке, включая газеты и журналы, обладают некоторой зашоренностью что ли, и складывается впечатление, что основная масса материалов пишется техническими специалистами для таких же специалистов. Львиная доля места в компьютерной периодике отводится тонкостям архитектуры и всевозможной технической информации. Я бы хотел видеть издание, которое в большей степени было бы ориентировано на пользователя. Каким должно быть такое издание? Ну вот, скажем, российская «Компьютерра» по наполненности материалами, их подаче, как мне кажется, занимает наиболее правильную позицию по отношению к российским пользователям. В этом журнале можно найти материалы и о компьютерной жизни в России, и материалы, посвященные техническим вопросам, но без назойливой дотошности. По-моему, нам сейчас крайне необходимо издание, которое было бы рупором компьютерной жизни Украины, как это ни громко звучит. Ведь на самом-то деле, и я уже об этом говорил в разных интервью, что этот бизнес делается не «мегагерцами и мегабитами» или какими-то компьютерными устройствами, а реальными компаниями. Когда потенциальный заказчик делает выбор, у кого что купить или с кем работать, он всегда

ориентируется на два показателя: что ему хотят продать и кто продает или какие услуги ему хотят предложить и кто предлагает. Я думаю, что для заказчика было бы очень полезно, если бы он имел возможность знакомиться на страницах изданиях с теми, кто работает на компьютерном рынке. Может быть, это будут встречи на отвлеченную тему, не посвященные конкретно тому, чем данная компания занимается. Но, тем не менее, читатели смогли бы получить определенное представление о сегодняшнем рынке. Кроме того, в компьютерных компаниях (конечно же, я не хочу ничего плохого сказать о людях, которые занимаются другим бизнесом) есть некоторая критическая масса не просто высокообразованных, но высококультурных людей, с которыми читателю было бы интересно познакомится.

«ОК»: Развивая эту мысль, было бы Вам интересно видеть на страницах компьютерных изданий материалы не только о тех, кто продает, но и о тех, кто покупает. Ведь грамотное потребление также является великим искусством, а про это мало кто пишет.

Г.А.: Совершенно с вами согласен, я это подразумевал, когда говорил, что хочу видеть материалы о жизни компьютерного рынка. Ведь в традиционном определении рынок — это те люди, которые покупают, а не те, которые продают. Хотя, конечно же, должны быть публикации и о тех кто покупает и о тех кто продает. Я говорю об издании, которое бы отражало жизнь этого компьютерного сообщества.

«ОК»: Иными словами — меньше о технике и больше о людях?

Г.А.: Безусловно, информация о технических вещах также нужна, но без детализации. Откровенно говоря, сам я технические статьи редко дочитываю до конца и читаю их не всегда внимательно, поскольку для того чтобы понять, о чем идет речь, достаточно бегло просмотреть текст. Думаю, что и для подавляющего большинства читателей, чтобы уловить суть и определить, в чем новизна описываемого продукта или устройства, достаточно лишь схватить идею. А какие-то технические тонкости, регистры, биты и прочее, т.е. информация для специалистов должна быть в специальных изданиях. Такими изданиями были сборники статей, выпускаемые академическими институтами, где можно было найти материал для более глубокого проникания в суть какой-то определенной проблемы. Но я думаю, что массовая газета, рассчитанная на читателя разного, в значительной степени, как мне кажется, должна быть заполнена материалами событийного характера.

«ОК»: На рынке компьютерной периодики как у нас, так и в России сейчас происходит прямой перенос и адаптация западных изданий, но там освещению тех вопросов, о которых Вы говорили, много внимания уделяет так называемая деловая пресса, а не компьютерная. И у нас наблюдается обрыв именно в этом месте.

Г.А.: Я могу предположить, почему это происходит. К сожалению, большого выбора изданий у нас нет. Но возьмем, для примера, уважаемое мною издание «ComputerWorld». Если сравнить американский и киевский варианты этого издания, то обнаружим некоторое различие в подаче материалов. В оригинальном варианте нет такого количества статей, посвященных техническим проблемам, как в том, который адаптируется для наших читателей. Видимо, все-таки сложно перенести все материалы, связанные с западным бизнесом. В какой-то мере это делается, но, вероятно, не все подходит. Поэтому местный вариант имеет некоторое перенасыщение технической информацией. Понятно, что для создания материалов нетехнического характера нужны журналисты, умеющие это делать профессионально. Конечно, проще перевести и отредактировать некоторое количество технических материалов и этим заполнить номер. Но при этом, мне кажется, теряется ощущение привязанности данного издания к конкретному месту, к конкретному рынку и среде в целом.

«ОК»: С Вашей точки зрения, всем нам более необходимо издание о компьютерной культуре и компьютерной среде, нежели о компьютерной технике?

Г.А.: Нет, просто нужна разумная пропорция во всем. Безусловно, издание не может быть только сборником сообщений о каких-то событиях, иначе будет потерян определенный круг читателей. Но в любом случае издание не должно заполняться только техническими материалами, я бы даже сказал, с научным уклоном. Не хочу выглядеть оракулом, дающим всем советы, ведь я не являюсь специалистом в издательском деле, но то, о чем мы говорим, это еще и, помимо всего прочего, бизнес. Все, кто занят в нем, должны найти правильную пропорцию в зависимости от того, какую идею они вкладывают в свое издание. Когда я ознакомился с первым номером вашего издания, то подумал, что в нем заложена именно та идея, о которой я говорил. Но в последующих номерах стали появляться в значительном количестве материалы чисто технического характера. Каким ваше издание будет в дальнейшем, решать, безусловно, вам. На мой взгляд, у вас есть реальная возможность создать многогранное издание, открывая для себя и для широкой аудитории новые аспекты нашего бизнеса.

«ОК»: Теперь от наших проблем хотелось бы перейти к проблемам Вашим, хотя по большому счету, они, касаются всех. Вопрос самого общего плана: в каком состоянии сейчас находится компьютерный рынок Украины?

Г.А.: Мне часто приходится отвечать на такие вопросы, и они требуют достаточно отвлеченных рассуждений.

«ОК»: Хорошо, тогда конкретизируем вопрос: не считаете ли Вы, что на нашем рынке наступил некоторый застой. Сегодня повсеместно можно столкнуться с таким положением дел, когда реклама не соответствует реальному положению вещей, когда декларируется то, чего реально покупатель получить не может. Год или два назад казалось, что все это свойственно начальному этапу развития рынка и со временем примет цивилизованный облик.

Г.А.: Я, может быть, несколько повторюсь, но здесь необходимо уточнение. Когда мы говорим о рынке, мы прежде всего должны говорить о покупателях. И судить о состоянии рынка, нужно по тому, как обстоят дела у людей, которые покупают технику. Та тема, которую вы подняли, больше связана с предложением, которое существует на этом рынке.

«ОК»: Неужели наш рынок настолько нетребователен и всеяден?

Г.А.: Конечно же нет. Покупатель становится более требовательным и переходит от покупок «простых ящиков» к приобретению решений и услуг. Покупка даже незатейливого компьютера сегодня уже многими не воспринимается как простой акт обмена денег на товар. Покупатель стремится получить не только компьютер, который решит его проблему, но и поддержку и полное обслуживание. Таким образом возникает спрос на определенного рода услуги. И сами требования к таким услугам с течением времени усложняются. Заказчик становится более подготовленным. Тут сказывается и получение информации, в том числе через компьютерные издания. Можно сказать, что на описательном уровне заказчики уже имеют представление, каким должно быть нужное им решение, и соответственно требуют именно такого решения от поставщиков. Однако на сегодняшний день ситуация такова, что огромное количество компаний на рынке, именующих себя системными интеграторами и даже просто дистрибьюторами, не выполняет заявленных функций. Откровенно говоря, я мог бы назвать всего три-четыре компании, которые серьезно работают с заказчиками. Многие компании стремятся к этому, но не все реально способны достичь этой высокой планки. Так уж получилось, что все, кто занимается компьютерным бизнесом, в большинстве своем имеют техническое образование, и организационные навыки приобретают на своем опыте. Все зависит от того, насколько реальны желания сотрудников компании создать грамотную и работающую технологию. Любой бизнес — это жесткий набор правил, которые нужно соблюдать. И перво-наперво эти правила нужно знать, а затем уже нужно уметь их внедрить, что само по себе достаточно сложно. Но есть примеры компаний, которые идут этим путем. В целом же, я думаю, что количество компаний, предлагающих технические решения, будет возрастать по той простой причине, что уровень прибыли на простой перепродаже не до-

статочен для развития бизнеса, и фирмы будут вынуждены перейти к предложению сложных решений и цивилизованного уровня обслуживания клиента.

«ОК»: В чем же все-таки объективные причины того, что этого не происходит? Может быть, они кроются в отсутствии необходимых средств, или подготовленных специалистов, или все в той же нетребовательности рынка?

Г.А.: С одной стороны, это можно объяснить нетребовательностью рынка, потому что большинство покупателей желают получить от продавца товар за очень низкую цену и готовы ради этого отказаться от услуг и сервиса. Что же касается специалистов, то они, безусловно, есть. Но тех, кто владеет знаниями, как правильно построить бизнес, действительно, очень мало. Мы сами достаточно долго, буквально по крупицам собирали свою технологию. Изначально задумывая свою компанию, мы понимали, что такую технологию нужно создавать и внедрять. И если компании четко определяют свою миссию, то рано или поздно они сумеют наладить свою технологию. Но помимо осознания своей миссии нужны еще и финансовые основания. И мне кажется, что выживут те компании, которые обладают этими двумя качествами: понимают, зачем пришли на этот рынок и чего хотят добиться, а кроме того еще обладают и солидными финансовыми возможностями.

«ОК»: Возвращаясь к вопросу о всеядности потребителя, согласны ли Вы с тем, что компьютерное сообщество, являясь частью всего общества, не может от него оторваться и жить как бы по внутренним стандартам?

Г.А.: Безусловно, первопричина всех проблем в той ситуации, которая сложилась в обществе и в государстве. Можно ли создать микросистему в государстве, которая существовала бы по своим этическим нормам? Я думаю, что, пусть не в чистом виде, но можно, если люди действительно этого хотят. Во всяком случае, на уровне одной компании, может я несколько идеализирую ситуацию, но можно создать некий мир, который бы качественно отличался от того, что происходит вокруг.

«ОК»: Если сравнить положение дел в рассматриваемом контексте на нашем рынке и на рынке России, что бы Вы могли сказать?

Г.А.: Мне трудно сравнивать ситуацию у нас с тем, что происходит на российском рынке, ведь российский рынок, в целом, ближе к американскому, а наш — к европейскому, как это ни парадоксально. Россия и США по своим масштабам не сопоставимы с нашей страной, и поэтому даже в компьютерном бизнесе там все немного по-другому устроено. В России можно продать что угодно и по какой угодно цене. Украина в этом плане ближе к Европе, здесь рынок меньше, теснее, здесь нет таких громадных структур, которые «сидят» на нефти, на ресурсах и которые могут себе позволить купить даже какой-нибудь суперкомпьютер. В принципе, на любом рынке цена является одной из основных мотиваций, хотя это тема отдельного разговора.

«ОК»: Среди наших читателей, вероятно, есть немало тех, кто только входит в бизнес, в том числе и в компьютерный, и им, безусловно, интересно узнать мнение представителя компании, которая уже имеет имя на нашем рынке. Есть ли сейчас на рынке место для новых компаний?

Г.А.: Я думаю, что все зависит от того, что они хотят сделать. Создать крупную компанию будет не просто. По нашим оценкам, чтобы «раскрутить» компанию, которая может занять серьезное положение на рынке, нужно вложить примерно $200 тыс. Вместе с тем, на рынке имеется огромное количество ниш, которые совершенно не заполнены. Это, видимо, не тот бизнес, который может быстро принести большие прибыли, но он даст возможность вполне пристойно существовать и развиваться. Поэтому я хотел бы рекомендовать тем, кто намеревается прийти в компьютерный бизнес, внимательно посмотреть по сторонам и найти ту нишу, в которой пока никто не работает или где конкуренция невелика. Основать сегодня компанию, торгующую компьютерами, действительно очень сложно и дорого, поскольку предложение на рынке слишком велико и маржа постоянно падает. Нужно искать, и выход всегда найдется.

«ОК»: Мы много говорили о предоставлении услуг и решений потребителю на нашем рынке, а насколько Вы считаете реальным производство компьютерной техники в Украине?

Г.А.: Под производством я понимаю производство по полной программе, и в этом смысле, думаю, что у нас нет особых перспектив. Вряд ли в каком-то обозримом будущем и, вероятно, когда либо вообще появится такое производство на соответствующем уровне. Мы придаем слишком большое значение компьютерному производству, предполагая, что оно решит наши социальные проблемы. Производство, которое реально у нас, не создаст много рабочих мест. Здесь масса проблем и в том числе проблем государственного уровня. Обычная же сборка из комплектующих будет всегда.

«ОК»: Может быть, более реален выход Украины на рынок программного обеспечения?

Г.А.: Трудно сказать, ведь этот рынок также достаточно плотный, но разработка программного обеспечения для внутреннего рынка мне кажется перспективной.

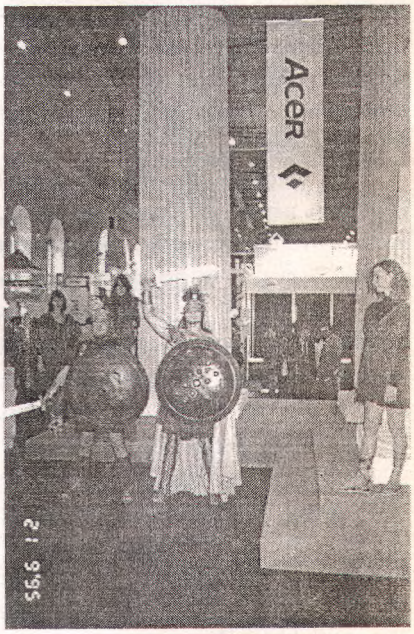
«ОК»: И в заключение хотелось бы узнать, будет ли компания «Улис Системс» участвовать в осенних компьютерных выставках?

Г.А.: На всех трех компьютерных выставках, которые еще предстоят этой осенью мы будем иметь стенды, причем на каждой будет представлено определенное направление нашего бизнеса. Так что приглашаю всех на наши стенды.

Подготовил Михаил Лаптев

Что такое осень...

Владимир Возняк



Я бы с удовольствием продолжил слова прекрасной песни Юрия Шевчука, но, безусловно, не на этих страницах. А для любого, кто хоть как-то интересуется информационными технологиями, осень, в первую очередь, это пора компьютерных выставок.

Плотность осенних выставок в Украине и России такова, что почти в каждом номере мы будем публиковать репортажи с того или иного мероприятия. А начинают этот «сериал» сразу две — Windows Expo'95 и Softool, состоявшиеся одновременно (с 19 по 22/23 сентября) в бывшей столице бывшего СССР.

Начнем с Windows Expo. Выставка проходила в Центральном Выставочном зале «Манеж», в нескольких минутах ходьбы от Кремля.

Главными экспонентами на Windows Expo были Microsoft и Digital. И это не удивительно. Мы уже упоминали о том (Hot Line/ОБОЗРЕНИЕ, #8), что Microsoft и DEC заключили соглашение о стратегическом партнерстве в деле продвижения Windows 95 на мировой рынок. Интересен также тот факт, что Digital — единственная компания, которой Microsoft передала исходные тексты Windows 95, а Microsoft в свою очередь стала единственной, кому DEC лицензировала свою кластерную технологию.

Безусловно, меня в первую очередь интересовал вопрос, когда на рынке появятся русифицированные версии Windows 95 и Office 95. Так вот, по словам маркетинг-менеджера российского представительства компании Microsoft А.О. Ильи Биллига, первый продукт увидит свет в ноябре текущего года, а второй — в январе следующего. Пока всем желающим предлагают пользоваться паньевропейской версией Windows 95, которая включает средства частичной русификации (клавиатурная раскладка, шрифты и другие).

Интересно было понаблюдать за «закулисной» борьбой, которая происходила между «Cognitive Technologies» и «Бит», конкурентами на рынке систем оптического распознавания символов. «Бит», кстати, заинтересовала своим нестандартным рыночным ходом — «Fine Reader за 199 долларов плюс Windows 95 бесплатно». Также фирмой объявлена «амнистия» всем нелегальным пользователям популярной системы электронных словарей Lingvo, и теперь каждый не-

Презентацию FineReader проводит генеральный директор фирмы «Бит» Давид Ян,

ставлена пресса. Сейчас в России разгорелась нешуточная борьба за «компьютерного» читателя. В настоящий момент на российском рынке присутствуют уже целых четыре «издательских дома» — «Компьютерра» (еженедельник «Компьютерра», журналы «CompUnity» и «Магазин игрушек»), «СК Пресс» (газеты «PC Week/Russian Edition» и «Exhibition Times», журналы «PC Magazine/Russian Edition» и «Совместимость и качество»), «Открытые системы» (газеты «ComputerWorld-Россия» («свято место пусто не бывает!») и «Открытые системы сегодня» (в настоящий момент — вкладыш в «CW-R») и журналы «Lan Times» и «Открытые системы») и еще один «без названия», но пожалуй, самый мощ-

гальный пользователь Lingvo имеет возможность «сделать upgrade» с существенной скидкой. А подхлестывает «Бит» к такой агрессивной политике фирма «Информатик», выпустившая аналогичную систему словарей «Контекст». «Информатик» известен в первую очередь популярной в народе системой проверки орфографии «Орфо».

Из других brand'ов непосредственно участвовали только Intel и Acer; последний, кстати, разыгрывал на своем стенде целое театрализованное представление, изрядно надоевшее соседним участникам громкостью используемого при этом звука.

Традиционно сильно для московских выставок на Windows Expo была пред-

а CuneiForm — вице-президент Cognitive Technologies Ольга Ускова и маркетинг-менеджер Microsoft A.O. Илья Биллинг (справа)

ный (газета «ComputerWeek», журналы «Мир ПК», «Сети» и «PROИгры»). И это не считая еще доброго десятка других околокомпьютерных изданий!

Что касается выставки SofTool, которая, кстати, проводилась уже в шестой раз, то писать о ней особенно и нечего. Да, на ней присутствовало несколько известных далеко за пределами России фирм (1С, ДиалогНаука, Диасофт, IBS, Микроинформ, ПроМТ, Relcom, Стиплер), но, в большинстве своем их участие нельзя назвать серьезным. Практически половина участников показывали различного рода бухгалтерские программы. С легкой руки «Компьютерры» прошлогодняя выставка была окрещена «БухTool», и это название сразу прижилось в народе. Ну а «киты и акулы» росссийского компьютерного бизнеса сегодня выбирают другие выставки...

Еще раз о вирусах для WinWord

Юрий Лященко, Москва

В номере 2(10) «Компьютерного обозрения» была опубликована статья Е.Касперского «Пользователи Word for Windows, внимание!». В ней шла речь о появлении вируса, заражающего DOC-файлы WinWord ver.6, и о «лечилке» AVPWW.

Этот вирус, названный WinWord.Concept, появился в июле — августе 1995 г. и стал распространяться с колоссальной скоростью. Его уже обнаружили в США, Германии, России. Это и неудивительно, так как формат документов WinWord стал интернациональным и во многих редакциях и организациях по всему миру является стандартом de facto для обмена материалами при подготовке к печати. Однако вскоре после этого появился еще один вирус подобного вида —WinWord.Nuclear, который может заражать не только DOC-, но также COM- и EXE-файлы. И в дальнейшем следует ожидать появления серии вирусов для среды WinWord. Основные принципы функционирования WinWord-вирусов уже описаны в упомянутой статье Е.Касперского на примере первого вируса WinWord.Concept.

Для борьбы с первым вирусом были разработаны антивирусы-вакцины. К их числу относились «лечилки» AVPWW Е.Касперского и DrWeb Vaccine for WinWord И.Данилова. Оба антивируса выполняли функции только вакцины и только для этого вируса. С их помощью можно вакцинировать WinWord для обнаружения вируса «на лету» и излечить открываемый DOC-файл, но нельзя просканировать диск для обнаружения/лечения всех зараженных файлов. В связи с появлением второго вируса WinWord.Nuclear Е.Касперский разработал новую версию 1.02 вакцины AVPWW. И.Данилов пошел другим путем: он разработал *универсальный* антивирус **Doctor Web for WinWord**, который рассчитан на обнаружение и удаление вирусов в среде WinWord. В настоящее время для версии 1.00 известны два таких вируса —WinWord.Concept и WinWord.Nuclear.

Антивирус Doctor Web for WinWord объединяет в себе функции **сканера** и **вакцины**, т.е., с одной стороны, позволяет просканировать диски для обнаружения вирусов и лечения всех зараженных DOC-файлов, и, с другой стороны, — вакцинировать среду WinWord для обнаружения и обезвреживания вирусов «на лету». Кроме того, Doctor Web for WinWord осуществляет также **эвристический** анализ DOC-файлов, что позволяет обнаружить новые, ранее неизвестные, вирусы, работающие в среде WinWord. Как и вакцина, новый антивирус не является в прямом смысле слова программой для DOS, а разработан как документ для WinWord, т.е. использует ту же среду и технологию, что и сами вирусы.

Для «запуска» антивируса откройте файл-документ **drwebww.doc** с помощью WinWord. После утвердительного ответа на запрос подтверждения будет выполнена инсталляция антивируса в среду WinWord, и в результате этого в WinWord появится новое меню **«Dr.Web»**, содержащее три команды:

- **Scan** —запуск сканирования;
- **Settings** — установка параметров сканирования;
- **About** — общая информация.

Команда **«Scan»** вызывает меню с перечнем логических дисков, которые можно просканировать на предмет обнаружения WinWord-вирусов. **«Setting»** позволяет включать или отключать некоторые функции сканирования: **Check Files** — контроль файлов, **Check FDD** — контроль флоппи-дисков, **Strange** — контроль макрокоманд. По команде **«About»** выдается краткая справка об антивирусе Doctor Web for WinWord. При повторном вызове WinWord нет необходимости еще раз запускать макрокоманды Doctor Web for WinWord, он сам автоматически загрузит их в систему. Для деинсталляции Doctor Web for WinWord еще раз повторно откройте его с помощью WinWord и дайте утвердительный ответ на запрос об удалении антивируса.

При использовании Doctor Web for WinWord следует соблюдать осторожность, когда он обнаружит в проверяемом документе «подозрительные» макрокоманды типа AutoOpen. Дело в том, что на использовании таких макрокоманд могут быть построены некоторые системы документооборота. И в таком случае на предложение Doctor Web for WinWord удалять эти макрокоманды следует отвечать отрицательно. Однако если вы абсолютно уверены, что такие макрокоманды не должны использоваться в вашей среде WinWord, то удаление их позволит вам избавиться от, возможно, нового вируса. Впрочем, наличие таких макрокоманд не только в файлах шаблонов (DOT-файлах), но и во многих документах (DOC-файлах), скорее всего, свидетельствует о наличии вируса.

Для обнаружения известных вирусов в среде WinWord можно также использовать традиционный антивирус Doctor Web (для DOS), который, правда, только опознает такие вирусы, но не в состоянии лечить. Для этого необходимо использовать Doctor Web for WinWord.

Для защиты от вирусов в среде WinWord могут использоваться штатные средства WinWord. Речь идет о средствах, блокирующих автоматическую отработку макрокоманд. В документации WinWord для этой цели приведены следующие возможности:

- запуск WinWord из окна Program Manager при нажатой клавише <Shift>;
- запуск из командной строки `winword.exe /m.`;
- открытие документа в WinWord при нажатой клавише <Shift>.

Однако использование таких приемов не очень приемлемо, поскольку необходимо постоянно контролировать процесс запуска. Кроме того, есть сведения, что эти приемы не во всех случаях срабатывают.

Можно «вакцинировать» свою среду WinWord и тем самым зафиксировать эту блокировку. Для этого следует опреде-

Советы пользователям Windows 95 - проблема испорченного Диска 2

Как сообщает служба поддержки Microsoft, имеются сообщения некоторых пользователей о том, что при установке upgrade-версии Windows 95 программа Setup не может прочесть файл .cab на Диске 2.

После того как программа установки с гибких дисков обращается к Диску 2, она может остановиться с сообщением, информирующем о его неисправности. Пользователю предлагается сразу же выйти из программы установки. Начало процесса установки не должно привести к изменению предыдущей конфигурации системы.

Службой поддержки проведена небольшая произвольная выборка из общего количества инсталляционных наборов дискет, поступивших от потребителей, которые сообщили об этой проблеме. В каждом случае Диск 2 оказался разрушенным вирусом на машине пользователя, который заразил его в процессе установки Windows 95. Уточнение: вирус присутствовал на машине потребителя до установки Windows 95, а не на инсталляционных дискетах Windows 95.

Диск 2 заражается именно потому, что на нем хранится регистрационная информация о пользователе, которую записывает на него программа установки. Вирус, который незримо присутствует на обычных гибких дисках, портит установочную дискету из-за специального формата высокой плотности, используемого при работе с дистрибутивными дискетами Windows 95.

Имеется два способа предотвращения этой проблемы. Первый — запускать антивирусную программу и сканировать машину на вирусы перед установкой Windows 95. Фактически, этот совет есть на наклейках установочных дискет. Второй способ — физически защитить дискеты от записи. При этом будет возникать предупреждение, что Windows 95 не может сохранить регистрационную информацию о пользователе, но установка закончится без проблем. Такое решение является временным, поскольку не устраняет вирус, который, возможно, присутствует в машине.

Еще раз о вирусах для WinWord

лить макрокоманду **AutoExec**, которая в дальнейшем будет автоматически отрабатывать при каждом запуске WinWord. Тело этой макрокоманды должно выглядеть следующим образом:

```
Sub MAIN
DisableAutoMacros
End Sub
```

Для этого следует выбрать в меню **«Сервис» (Tools) — «Макрокоманда» (Macro)**, набрать в появившемся окне `AutoExec` и нажать мышкой на клавишу **«Создать» (Create)**. Появится заготовка макрокоманды такого вида:

```
Sub MAIN
End Sub
```

Затем нужно записать в среднюю строку заготовки команду `DisableAutoMacros` и завершить работу, отвечая утвердительно на предложения сохранить новую макрокоманду и файл normal.dot.

Такое вакцинирование довольно эффективно. Правда, этот прием не позволяет обнаружить и обезвредить уже существующие WinWord-вирусы ни в самой среде WinWord, ни при входном контроле поступающих файлов. Однако дальнейшая деятельность вирусов в вашей среде WinWord будет остановлена, как, впрочем, и функционирование тех систем документооборота, которые основаны на использовании именно таких автоматически отрабатывающих макрокоманд.

Новый антивирус Doctor Web for WinWord распространяется ***свободно*** *по всем каналам АО «ДиалогНаука». В Киеве его можно получить в офисах фирм «Инкопартнер» и «Торговый Дом ИТО».*

Intel раскрывает свою стратегию и план действий относительно Fast Ethernet

ХИЛЛСБОРО, штат Орегон, 19 сентября 1995 г.

Компания Intel Corporation сообщила о конкретных планах относительно выпуска на рынок собственного модульного концентратора Express — первой разработки Intel в программе выпуска новых концентраторов с пропускной способностью 100 Mbps (мегабит в секунду). Кроме того, компания выпустила адаптер следующего поколения EtherExpress PRO/100 по новой, сниженной цене, что будет способствовать более широкому внедрению таких концентраторов с пропускной способностью 100 Mbps.

«Мы видели собственными глазами, как появление процессора Pentium и будущих систем на основе его преемника — процессора следующего поколения компании Intel стимулировало феноменальный рост развития технологии и производительности ПК при работе с программными продуктами типа Windows NT и Windows 95. Intel будет активно работать над своими продуктами для Fast Ethernet, поскольку считает это направление необходимым для дальнейшего повышения пропускной способности локальных сетей ПК, — заявил Mark Christensen, генеральный менеджер отдела сетевых продуктов компании Intel. — Новые, сниженные цены и стратегия повышения сетевой производительности свидетельствуют о нашей приверженности цели создания финансово рациональных и функционально полных продуктов с производительностью 100 Mbps для рабочих групп сегодняшнего и завтрашнего дня.»

Новые адаптеры PRO/100 повышают производительность рабочих групп

Как и впервые появившиеся на рынке двухскоростные адаптеры EtherExpress PRO/100, новая модель PCI улучшает время реакции на устранение узких мест в сети, сокращая тем самым время, затрачиваемое абонентами на доступ к информации. Все члены семейства адаптеров работают как с производительностью 10Mbps, так и 100 Mbps, а это значит, что, установив карту на 10 Mbps, пользователь по мере своей готовности может плавно перейти в режим 100 Mbps. Увеличение общей системной производительности новых адаптеров PRO/100, достигнутое при повышении пропускной способности в однородной сетевой среде и снижении использования ресурсов ЦП, а также снижение компанией Intel цен на карты будут способствовать более широкому использованию Fast Ethernet в настольных системах.

Кроме того, Intel усовершенствовала кремниевую технологию, используемую в производстве нового адаптера, повысив его надежность и тем самым продуктивность работы пользователя. Следует отметить, что адаптер поставляется с полным набором сервисных программ, который включает оптимизированные средства управления, а также поддержку инсталляции Windows NT и Windows95. Разработанный в соответствии с требованиями стандарта 100BASE-TX IEEE, принятого в июне нынешнего года, адаптер PRO/100 повышает вычислительную мощь ПК на основе процессоров Pentium и его версий последующих поколений при работе в локальных сетях.

Одновременно Intel объявила о поддержке новой сетевой средой Windows NT адаптера PRO/100 Smart Adapter — первой в отрасли «разумной» серверной карты, представленной на рынок в мае. Установленный на плате процессор Intel i960 позволяет адаптеру PRO/100 Smart Adapter обрабатывать часть функций NOS (сетевой ОС) ресурсами самого адаптера, что снижает использование ресурсов ЦП и позволяет использовать в файл-сервере множество сетевых интерфейсных карт.

Следующие поколения адаптеров Fast Ethernet компании Intel будут включать версию адаптера PRO/100 с индексом 100BASE-T4, которая появится в первом квартале 1996 г.

Стратегия развития Fast Ethernet

Модульный концентратор 100BASE-TX Intel Express — первая из многих разработок компании Intel для сегмента рынка Fast Ethernet, который создавался в тесном сотрудничестве с компанией Bay Networks. В результате он обладает способностью работать совместно с семейством приложений для сетевого администрирования Optivity компании Bay Networks. Кроме того, концентратор позволяет по мере необходимости добавлять в рабочие группы режим пропускной способности 100 Mbps. Модуль концентратора, розничная цена которого составляет менее $200 за порт, имеет 12 портов 100BASE-TX, разработанных с учетом действующих стандартов. Можно соединять между собой до шести таких модулей, образуя таким образом 72 порта.

Intel продолжит свою программу разработки и производства концентраторов, включая модель 100BASE-T4, которая появится в 1996 г. и будет способна работать совместно с модулями версии 100BASE-TX. К концу нынешнего года появятся новые усовершенствованные версии и новые продукты. Intel планирует также дальнейшее усовершенствование уже выпускаемого модульного концентратора путем добавления в его конструкцию еще одного слота расширения для подключения модуля системного администрирования и так называемого промежуточного слота для подсоединения таких модулей типа 100BASE-FX, построенных на другой технологии.

По материалам пресс-релиза

Компьютер — штука опасная...

Сергей Арабаджи

Бытует мнение, что для предприятия, чем бы оно ни занималось, обязательно нужны компьютеры. Дескать, есть бухгалтерия, планирование, делопроизводство, а компьютеров нет. Плохо. Несолидно даже как-то. Компьютер превращается в некое подобие кожаного директорского кресла или иномарки, т.е. становится атрибутом успеха, хотя при этом довольно часто его возможности не используются даже наполовину. Есть ли польза от такой компьютеризации? По моему мнению, мода на компьютеры, если это лишь бездумное подражание, приносит только вред.

Предположим, руководитель решает выделить средства на закупку ПК. При этом даже люди со специальным образованием не всегда представляют, к чему это приведет. Логика в таких случаях почему-то отказывает. Превалирует в данном решении некая светлая надежда, что эти чудесные устройства наведут, наконец-то, порядок в офисе и на производстве, автоматизируют все рутинные операции и чуть ли не станут принимать управленческие решения. В конце концов, голубые экраны на рабочих столах — это престижно. Не зря ведь они так дорого стоят.

Давайте попытаемся отвлечься от магии информационных технологий и взглянем на компьютер как на средство производства. Итак, стандартный ПК — это инструмент для обработки информации. Если у вас есть информация или вы знаете, где ее нужно брать, знаете, как ее обрабатывать, как представлять результаты, другими словами, если вы владеете некой технологией обработки информации, — компьютер вам поможет. Однако однозначно то, что он не наведет порядка там, где его нет. Порядок в наших головах является залогом эффективного использования компьютера, а не наоборот. Даже новейший компьютер с новейшим программным обеспечением «не научит вас жить». Если этой самой технологии у вас нет и вы надеетесь, что, сев за монитор, что-то прояснится, то вы глубоко заблуждаетесь. Все только осложнится и запутается. К проблемам чисто производственным добавятся проблемы поиска оптимальной программы, которой, возможно, и не существует.

А теперь посмотрим на компьютер с чисто финансовой точки зрения. Для того чтобы современному предприятию выжить, ему нужно считать деньги на каждом шагу. Вернемся к технологии, которую, предположим, мы знаем. Стоит для ее реализации покупать компьютер или можно нанять дополнительный персонал, что обойдется дешевле? Если все-таки нужна техника, то какая? Если необходимо установить локальную сеть, то для нее, в свою очередь, потребуется администратор. Для реализации проекта нужен программист. После запуска и техника, и программное обеспечение передаются в обслуживание и обновление. Что-то обязательно будет выходить из строя. Техника есть техника. Персонал нужно обучить работе с новым оборудованием и, самое главное, с программами.

На крупном киевском частном предприятии внедрили локальную сеть с целым «букетом» современных пакетов бухучета, делопроизводства и управления. Побывав там недавно, я обнаружил, что в офисе нет ни одного компьютера. Только кабельная проводка на стенах свидетельствовала о былой автоматизации. Директор фирмы рассказал, что после того как он распродал «весь этот хлам» и уволил обслуживающий персонал, фирма заработала как часы. До этого — нужно ли срочно сделать платеж или обслужить клиента, — то подвисла сеть, то вышел из строя принтер, то заболел специалист, который только один знает пароль, и т.д., и т.п. Бухгалтеры начали терять контроль над состоянием фирмы и при запросах руководства сваливали вину на программы и программистов. При этом эксплуатация сети требовала все новых и новых затрат, о которых руководство, принимая решение о внедрении современных информационных технологий, и не помышляло.

Еще один характерный пример. Фирма, на этот раз небольшая, но также подверженная моде компьютеризации, приобрела полный комплект оборудования: ПК с процессором 486DX, лазерный принтер, скоростной факс-модем. Дело казалось сделанным. Однако директор фирмы с удивлением обнаружил, что нужно еще платить либо за программы, либо специалисту, который эти программы принесет и установит. Универсальной программы, на его беду, не нашлось. И вот ситуация спустя год: на ПК играют в преферанс, причем только в рабочее время, что раздражает директора, на лазерном принтере печатают платежные поручения, а факс-модем так и не освоили. Но самым тяжелым ударом оказалось и для директора, и для фирмы то, что через год аналогичное оборудование на рынке подешевело ровно в два раза. Вместо ожидаемой прибыли фирма понесла большие убытки.

Я надеюсь, что вывод понятен. При других обстоятельствах эти люди стали бы сознательными сторонниками автоматизации и внедрения современных компьютерных технологий. Но жизнь распорядилась по-другому, и они теперь о компьютерах даже слышать не хотят. Так что, хоть мне это и обидно признать, компьютер — штука опасная и наносит прямой ущерб тем, кто не имеет четкого представления, для чего же им нужен компьютер — это чудо XX века.

Play tetris!

Алексей Синицкий, Дмитрий Людмирский

Начало нового делового сезона в России ознаменовалось очередным осенним наступлением на наших «пиратов» — производителей незаконных копий аудио-, видео- и программной продукции. Однако не стоит думать, что «пиратство» — прерогатива русских. Мы решили рассказать совершенно неизвестную в нашей стране и ни разу правдиво не описанную в прессе историю антипиратской борьбы с непривычным, казалось бы, распределением ролей: иностранцы воровали, русские судились. Восстановить ход всех этих драматических событий нам позволили беседы с их непосредственными участниками. А предметом этого поистине эпического конфликта стал программный продукт, который знает каждый ребенок: тетрис.

Level 0
Идея ценой в 50 копеек

Игра тетрис была придумана в 1985 году математиком и программистом Алексеем Пажитновым. Идею подсказала головоломка «Пентамино», купленная в магазине «Культтовары» за 50 копеек. В ней требовалось составить прямоугольник из геометрических фигур, образованных разными сочетаниями пяти квадратов. По словам Пажитнова, он убедился, что решить головоломку не так просто, как кажется, и задумался о компьютерном варианте игры. Нет смысла описывать, что именно придумал Пажитнов, — сегодня тетрис знаком буквально каждому. Отметим только, что по ходу дела автор решил использовать геометрические фигуры, образованные не пятью, а четырьмя квадратами.

Нынешние поклонники тетриса с трудом узнали бы эту игру в первом варианте, написанном Пажитновым. Для тех, кто еще помнит компьютеры тех лет, скажем, что игра была создана на «Электронике-60» в текстовом (другого просто не было) режиме. Однако вскоре, меньше чем через два месяца, Пажитнов совместно с программистом Вадимом Герасимовым создает уже вполне привычную графическую версию игры для IBM PC-компьютера. После этого тетрис начинает распространяться со скоростью шутки Жванецкого.

Level 1
Через Венгрию — к «Андромеде»

Специфика ситуации тех лет заключалась в том, что тетрис был фактически бесхозным с юридической точки зрения. Советский Союз еще не присоединился

Алексей Пажитнов

к международным конвенциям по защите программного обеспечения, да и своего закона об интеллектуальной собственности тогда не было. И сейчас уже, наверное, никто не сможет рассказать, каким образом тетрис оказался за границей. Но доподлинно известно, что к лету 1986 года игра завоевала популярность в SZKI, компьютерном институте в Будапеште. Вероятно, тетрисом увлекались и где-то еще, но именно этот институт в июне 1986 года посетил некто Роберт Стайн. Его фирма Andromeda Software, расположенная в Лондоне, покупала венгерские программные разработки и распространяла их на Западе. За что Стайн получал четверть прибыли, причитавшейся венгерским программистам.

Вскоре в венгерской печати промелькнуло сообщение: «В Венгрии создана очень интересная компьютерная игра тетрис, право на распространение которой продано британской фирме Andromeda Software». Но на самом деле Стайн не покупал лицензию даже у венгров. Он был уверен: если дело пойдет, убедить русских будет нетрудно. В крайнем случае можно будет «забыть» об исходной русской версии и купить слегка измененную игру у венгров под другим названием. Пока же Стайн просто предлагал тетрис разным компаниям.

Две софтверные фирмы заинтересовались новой игрой, и надо же было так случиться, что обе они принадлежали империи информационного магната Роберта Максвелла.

Стайн продал лицензии на производство тетриса лондонской фирме Mirrorsoft, которая принадлежит Maxwell Communications, и калифорнийской фирме Spectrum Holobyte, 80% которой принадлежат фонду Роберта Максвелла Pergamon Foundation.

Возможность продавать сублицензии поставила Mirrorsoft и Spectrum Holobyte в начало длинной и запутанной цепи распространения прав на использование интеллектуальной собственности на тетрис. Однако у Стайна не было никакого соглашения с реальным владельцем авторских прав — АН СССР (в те времена Пажитнов не мог претендовать на персональные авторские права). В телексе от 5 ноября 1986 года Стайн предложил простые условия соглашения: русские получают 75% всей прибыли, вырученной за тетрис, и $10 тыс. предоплаты. Ответ пришел 13 ноября: «Академия наук готова передать копирайт на тетрис для IBM-совместимых компьютеров фирме Andromeda. Права на версии для других компьютеров будут рассмотрены позже».

Level 2
Игра пошла по рукам

В конце декабря 1986 года по приглашению «Лицензнауки» (лицензионного подразделения АН) Стайн прибыл в Москву. Его цель — подписать контракт

и заключить договор на агентские услуги, аналогичный договору с венграми. Стайн с трудом скрывал нетерпение — юридически неподкрепленная торговля тетрисом уже началась. Разумеется, само по себе отсутствие соглашения с русскими продажам не мешает, но ведь любая заинтересовавшаяся фирма может найти первоисточник игры и купить право на распространение, обойдя Стайна.

Русские долго торговались: вместо 75% требовали 80%, вместо $10 тыс. настаивали на $25 тыс. Все усилия Стайна были тщетны, и он был вынужден покинуть Москву без контракта. Как впоследствии вспоминал Стайн, величайшей его ошибкой было то, что он не присвоил игру через венгров: «Потом русские просто не смогли бы ничего сделать».

Но было поздно. Mirrorsoft и Spectrum Holobyte сочли, что игру целесообразно подавать как первый привет из-за железного занавеса, и снабдили тетрис популярной русской символикой: картинкой с собором Василия Блаженного и мультипликационным изображением прилета Матиаса Руста на Красную площадь. Не подозревая о проблемах Стайна, они выпустили тетрис для персональных компьютеров в Европе и Америке. Игра получила восторженные рецензии, ее расхватывали, как горячие пирожки.

Стайн преисполнился ужаса: все может лопнуть в любой момент. Если его копирайт окажется неподтвержденным, Mirrorsoft и Spectrum Holobyte повесят всю вину на него. Он пишет в АН СССР, что готов ехать куда угодно и встречаться с кем угодно, чтобы подписать контракт как можно скорее. Несговорчивость русских доводит Стайна чуть ли не до истерики.

Однако загадочное для Стайна сопротивление русских объяснялось вовсе не бюрократическими причудами. Дело в том, что как-то раз Пажитнов случайно встретился с Александром Алексеенко, сотрудником «Электроноргтехники» («Элорг») — организации, монопольно ответственной за импорт и экспорт компьютеров и программного обеспечения в системе Министерства внешней торговли СССР. Из разговора с автором тетриса Алексеенко узнал о трудностях с лицензированием игры. Поскольку проблема относилась к компетенции «Элорга» (Академии наук СССР было запрещено заниматься коммерцией), Алексеенко взял все переговоры на себя. Изучив корреспонденцию между Москвой и Лондоном, Алексеенко пришел к выводу, что Пажитнов допустил значительные промахи в переговорах и его телексы могли быть неверно истолкованы.

Поэтому Алексеенко решил приостановить распространение игры.

Level 3
Первое соглашение

В конце февраля 1988 года Стайн прилетел в Москву. На переговорах был выработан текст соглашения, содержащий условие, что все версии тетриса должны получать одобрение «Элорга». Кроме того, соглашение предусматривало право фирмы Andromeda «адаптировать тетрис для разных типов компьютеров».

Отметим, что это соглашение содержало грубые ошибки со стороны «Элорга». В нем никак не были оговорены штрафные санкции в случае задержки платежей от Andromeda Software, но даже не это самое главное. Только во вступительной части в нем вскользь упоминалось, что соглашение касается персональных компьютеров, а дальше речь шла просто о компьютерах. Широкое западное толкование этого термина в принципе относится ко всему, что содержит процессор. Таким образом, в соглашение неявным образом попали и домашние игровые приставки к телевизору, которые наряду с ручными игрушками и игровыми автоматами имеют несравненно большую пользовательскую нишу, чем собственно компьютеры.

Level 4
На сцену выходит Game Boy

Тем временем тетрис становится бестселлером в Америке и Англии. Mirrorsoft не теряет времени и лицензирует знаменитую фирму Atari Games на выпуск в Америке игрового автомата тетрис, который уже почти готов. Кроме того, другое подразделение Atari — Tengen — получает лицензию для домашних видеоигр. Далее Atari Games сублицензирует права на тетрис и в Японии: для «одноруких бандитов» их получает Sega, а для домашних видеоигр —Bullet-Proof Software, небольшая фирма, работающая в тесном сотрудничестве с мировым лидером игровой индустрии компанией Nintendo.

В июне 1988 года фирма Atari Games демонстрировала на выставке свой прототип игрового автомата с тетрисом. Увидев тетрис, президент компании Nintendo of America Минору Аракава понял, что эта игра идеально подходит для Game Boy — одной из последних разработок его фирмы (сейчас этот небольшой, удобно помещающийся в руках пластиковый корпус с несколькими кнопками и черно-белым жидкокристаллическим экраном можно встретить где угодно).

Вскоре инженеры Nintendo of America разработали пробную версию тетриса для Game Boy. Аракава поручил своим юристам разобраться, кому могут принадлежать права на ручную версию тетриса, но выяснить это достоверно не удалось. Цепочка привела к фирме Mirrorsoft, которая утверждала, что получила из Советского Союза и закрепила за собой все права на тетрис. Однако убедительных доказательств фирма предоставить не могла, и Аракава решил отправить своего человека в Москву, чтобы выяснить все на месте. Этим человеком стал Хенк Роджерс, владелец уже упоминавшейся компании Bullet-Proof Software.

Level 5
Один против троих

В феврале 1989 года Роджерс приехал в Москву. В то же самое время в Москву прибыл и Стайн — для него это был последний шанс. Тетрисом уже заинтересовались многие компании, Mirrorsoft и Spectrum Holobyte требовали расширения и укрепления своих прав, а Atari Games и Sega уже вовсю продавали «одноруких бандитов», лицензии на которых, даже сомнительной, у Стайна не было вообще.

Но и на Стайне список визитеров не заканчивается! Одновременно в Москву направился сын Роберта Максвелла Кевин. В ведении Кевина Максвелла находилась фирма Mirrorsoft, и он хотел сам разобраться, почему Стайн так долго не может подписать необходимый контракт. Итак, все три «миссионера», не подозревая друг о друге, прибыли в Москву 21 февраля, день в день! Общаться им пришлось с руководителем фирмы «Элоргпрограмма» Николаем Беликовым, к которому с сентября 1988 года перешли все дела по тетрису.

В ходе начавшихся переговоров первоочередной проблемой Беликова стало четкое планирование графика встреч —

чтобы визитеры случайно не столкнулись в дверях и не смогли сговориться между собой. Беликов вел все переговоры параллельно, но мы, чтобы не запутывать читателя, расскажем о них последовательно.

Level 6
Выбор сделан в пользу Nintendo

Первым в двери «Элорга» постучался никому не известный Роджерс. Прорываясь сквозь охрану, он размахивал картриджем для домашней видеоигры и кричал: «Я продаю ваш продукт! Я делаю для вас деньги! Я хочу вести переговоры!».

Беликов сообщил Роджерсу, что «Элорг» никогда никому не продавал права на домашнюю видеоигру, и показал соответствующие документы. Роджерс понял, что в конечном счете Стайн получил права только для IBM PC, — лицензия, купленная Роджерсом у Atari Games/Tengen, была «симулированной». Беликов предложил Роджерсу в течение трех недель решить, хочет ли он сделать прямое предложение на все авторские права на домашние видеоигры тетрис. Роджерс согласился. Кроме того, он хотел приобрести и права на ручные электронные игры, чтобы сублицензировать их компании Nintendo — так он выполнит пожелание Аракавы и сможет сам получить десятки миллионов долларов.

Аргумент в пользу Nintendo неоспоримый: едва ли фирмы Mirrorsoft и Atari Games добровольно откажутся от прав, которые они давно считают своими. Чтобы преодолеть сопротивление этих серьезных противников, необходим не только богатый, но и влиятельный партнер. Судя по тому, насколько уверенно Роджерс — глава маленькой фирмы — предлагал сделать ставку на гиганта Nintendo, он уже имел предварительную договоренность с Аракавой.

24 февраля 1989 года Роджерс подписал с «Элоргом» контракт на версии тетриса для ручных видеоигр. Кроме Беликова контракт подписал генеральный директор «Элорга» Юрий Трифонов.

Наступила очередь Стайна. Беликов занял по отношению к нему очень жесткую позицию — из причитающейся с него по исходному соглашению суммы Стайн до сих пор не перечислил ни цента. Поэтому первое требование Беликова — платежное поручение на $150 тыс., заверенное одним из уважаемых лондонских банков.

Беликов понимает, что Nintendo, абсолютно неизвестная тогда в Союзе фирма, — куда более серьезный и выгодный партнер, чем Стайн, который просто пытается задним числом подвести базу под свои пиратские действия. А чтобы корректно вывести Стайна из большой игры, достаточно однозначно ограничить его права лицензией на сравнительно несущественный рынок тетриса для персональных компьютеров. Сделать это возможно, если использовать в качестве приманки лицензию на игровые автоматы. Этот рынок тоже не столь велик по сравнению с рынком домашних видеоигр и ручных игрушек, однако Стайн, пребывая под давлением Atari и Sega, в первую очередь заинтересован именно в такой лицензии.

И когда Стайн в свой следующий визит в «Элорг» кладет на стол платежное поручение, Беликов демонстрирует два документа. Справа — вожделенный для Стайна контракт о передаче прав на использование тетриса для «одноруких бандитов». Слева — дополнение к исходному соглашению Стайна с «Элоргом». Оба документа могут быть подписаны только одновременно, говорит Беликов, поскольку в прежнем соглашении необходимо исправить кое-какие неточности. Стайн бросается изучать дополнение и первым делом натыкается на условие о выплате штрафных санкций за просрочку платежей. У Стайна нет принципиальных возражений — подобное условие есть неотъемлемая часть практически любого контракта, и только недостаток профессионализма у прежних советских партнеров Стайна позволил ему обойтись без штрафных санкций и заморозить выплаты.

Стайн не против штрафных санкций, но он потрясен их масштабами — 10% в день от суммы платежа способны разорить даже шейха. Стайн настаивает на пересмотре размеров санкций. Мало-помалу Беликов идет на уступки и в конце концов соглашается на обычную в таких случаях величину — несколько десятых долей процента в день. Документы можно подписывать.

Увлеченный спором, Стайн не замечает в тексте дополнения одной-единственной фразы, ради которой Беликов и предложил весь документ с безумно завышенными штрафными санкциями. Фраза определяет компьютер (напомним, что в исходном соглашении это понятие было неоднозначным) как «устройство с процессором, монитором, жестким диском, **клавиатурой** и операционной системой».

Итак, очередь дошла до третьего визитера. Кевин Максвелл приходит в «Элорг» и интересуется, почему переговоры об игровых автоматах и ручных игрушках идут столь медленно. Он предлагает $75 тыс. за лицензию на домашние видеоигры. Однако ставка на Nintendo уже сделана, и Беликов предлагает подписать протокольное соглашение, предоставляющее Mirrorsoft «право дать повторное предложение, если предложения конкурентов окажутся лучше». По условиям соглашения, представить свой проект контракта и сделать предоплату Максвелл должен до конца февраля. А 28 февраля Беликов отправит в Mirrorsoft телекс, где сообщит, что Кевин Максвелл обещал прислать предложение по видеоиграм в течение недели. Поскольку неделя уже закончилась, а предложение не поступило, «Элорг» считает себя свободным от взятых на себя обязательств.

Сумасшедшие три дня Беликова имели следующие итоги. «Элорг» продал права на ручную видеоигру Хенку Роджерсу и получил возможность в течение трех недель заключить контракт с Nintendo на домашние видеоприставки. Беликов также подписал контракт со Стайном на игровые автоматы и получил предоплату в $150 тыс. Кевин Максвелл отбыл ни с чем.

Level 7
Руки прочь от тетриса!

Миссия Роджерса выполнена полностью. Он привез для Nintendo лицензию на ручные игрушки. Что еще важнее, после рассказа Роджерса в Nintendo поняли, что есть реальная возможность получить права на тетрис для гораздо более выгодного рынка видеоигр.

В марте 1989 года в Москву приехали Аракава и Роджерс. Nintendo предложила новый прямой договор с «Элоргом» по правам на видеоигру тетрис. Кроме того, стороны заключили джентльменское соглашение идти до конца: заставить «пиратов отказаться от тетриса можно только через суд, а шансы выиграть про-

цесс без участия русских весьма незначительны.

Контракт с Nintendo подписан 22 марта, а вскоре «Элорг» отправил телекс фирмам Andromeda, Mirrorsoft и Tengen, извещающий, что они не могут распространять тетрис на домашних видеоиграх, поскольку право это принадлежит Nintendo of America. Аналогичное уведомление было направлено и главе Atari Games Хиде Накадзиме. К этому времени Atari Games (которая в свое время получила лицензию от Mirrorsoft) вложила в тетрис миллионы своего подразделения Tengen.

Level 8
Максвеллу не помог даже Горбачев

Получив от Беликова телекс о разрыве отношений, Кевин Максвелл пришел в бешенство и пригрозил, что о действиях «Элорга» будет доложено Михаилу Горбачеву во время его визита в Лондон. Не следует забывать, что за спиной Кевина стоял близкий знакомый Горбачева, могущественный Роберт Максвелл.

3 марта Роберт Максвелл отправил письмо своим кремлевским друзьям: «Мы придаем большое значение нашим отличным коммерческим связям с советским правительством и многими ведущими организациями в области информации, коммуникации и издательской деятельности. Нам кажется, что все эти перспективы сотрудничества подвергаются риску из-за односторонних действий одной организации, какого-то «Элорга». Некто Беликов лично подрывает доселе благоприятные торгово-экономические отношения между СССР и Великобританией!». Затем Максвелл связался со своим правительством и попросил вмешаться министра торговли и промышленности Британии. Максвелл хотел, чтобы вопрос о тетрисе был включен в повестку дня приближающихся переговоров с Горбачевым.

Роберт Максвелл был не только всемирно известным бизнесменом в области средств массовой коммуникации. Он использовал свое положение для активного влияния на политику. Он говорил на нескольких языках, был доверенным советником руководителей Израиля и Канады и серьезно поддерживал оппозицию британскому консервативному правительству Маргарет Тэтчер. Когда однажды секретарь доложил Максвеллу, что ему звонит премьер-министр, Максвелл поинтересовался: «А который именно?».

Роберту Максвеллу верил сам Михаил Горбачев, впрочем, тот примелькался в Кремле задолго до Горбачева. Он имел эксклюзивные права на публикацию речей и книг советских лидеров, в свое время он напечатал книги Брежнева, Андропова, Громыко и Хрущева. Любой его визит в СССР сопровождался заголовками в «Правде»: «В Москву прибыл Роберт Максвелл». Похвальбам Максвелла о его влиянии на СССР вполне можно было доверять.

Максвелл сам прилетел в Москву для встречи с Горбачевым. Вопросов для обсуждения несколько, но основной — тетрис. Горбачев обещал разобраться: «Вы можете больше не беспокоиться».

Удивительно, но закулисные маневры Максвелла не принесли никаких результатов. 31 марта Nintendo подала в суд на компании, которые нарушали право «Элорга» на интеллектуальную собственность и право Nintendo на ее использование. Теперь вопрос можно было решить только в юридическом порядке. Журналистам Максвелл сказал: «В дело вовлечены слишком большие деньги, и эти люди переубедили Горбачева. Да и вообще, он постепенно теряет власть. Я сделал все что мог».

Level 9
Суд

В ходе судебного разбирательства стало ясно, что одна фраза стоит всей остальной кипы относящихся к делу документов — видеоигры Nintendo не подходили под определение компьютеров, данное в дополнении к договору со Стайном.

14 июня 1989 года судья Ферн Смит вынесла предварительное решение: фирма Tengen должна воздержаться от производства и продажи домашней видеоигры тетрис. Окончательное решение суда в пользу Nintendo было принято 14 ноября 1989 года, а рассмотрение апелляций завершилось только в январе 1993 года.

Этот судебный процесс создал интересный прецедент в американской правовой системе. Дело в том, что Советский Союз еще не был участником международных конвенций об интеллектуальной собственности, и формально суд мог вообще не принимать к рассмотрению дело об интеллектуальной собственности советской организации. Однако суд вынес решение по делу, и любая советская организация получила возможность выступать истцом в американском суде еще до того, как Россия подписала Конвенцию о защите авторских прав и интеллектуальной собственности. К сожалению, таких случаев не было, хотя тетрис наверняка не был единственным примером похищения интеллектуальной собственности из СССР.

Game Over

Подведем итоги. Западный первооткрыватель тетриса Роберт Стайн заработал на игре около $200 тыс., хотя мог бы, по его мнению, получить миллионы. К 1990 году Mirrorsoft прекратила лицензионные выплаты Стайну. Ему стало нечем платить «Элоргу», в результате Стайн утратил права и на компьютерный тетрис.

Хенк Роджерс заработал на своем копирайте, сублицензированном Nintendo, $30 — 40 млн, но эти деньги — не более чем карманная мелочь для Nintendo. Эта фирма сделала на тетрисе и на раскрученной благодаря ему ручной видеоигре Game Boy $2 млрд.

Наше государство в лице Академии наук получило через «Элорг» около $10 млн выплат за право пользования интеллектуальной собственностью. Автор тетриса, Алексей Пажитнов, в то время получил несколько недорогих подарков от Роджерса, а также премию, персональный компьютер и несколько дефицитных товаров от Академии наук. Сейчас Пажитнов проживает в живописном местечке недалеко от Сиэтла. Он по-прежнему придумывает компьютерные игры, но грандиозный успех, судя по всему, случился в его жизни только один раз.

По своему воздействию на homo ludens — человека играющего — тетрис можно сравнить разве что с кубиком Рубика. Обе игры оказались не только чрезвычайно захватывающими сами по себе, но породили целые направления в игровой индустрии. Принципы, заложенные в этих играх, послужили основой множества дальнейших модификаций и новых игрушек. Мода на кубик Рубика уже миновала. Тетрис же продолжает завораживать миллионы все новых игроков.

КоммерсантЪ, №33(144), 12 сентября 1995 г.

Юрий Сидоренко

Турбо Паскаль 7.0. — К.: BHV, 1995. — 448 с.: ил.

На нашей книжной полке приятное пополнение: издательство BHV только что выпустило книгу «Турбо Паскаль 7.0» из серии «Для пользователя».

Появление очередной версии любимого языка — радостное событие в жизни каждого «пасквилянта» и повод задуматься для тех, кто еще не пополнил армию поклонников однофамильца великого математика. Даже по прошествии трех лет (версия 7.0 появилась в США в 1992 г.) эта книга сослужит добрую службу, фактически заменяя руководство. В ней подробно описаны практически все этапы разработки программы — от идеи до воплощения и оформления интерфейса.

Начав буквально с азов (с алфавита, как и положено языку), потенциального пользователя ознакомят с основными понятиями. Ему объяснят, что команды надо объединять в функции, а данные, связанные по смыслу,— в сложные структуры, все это по-научному называется «структурное программирование». Потом ему растолкуют, что значительно проще решить четыре маленькие задачи, чем одну большую, а значит стоит освоить «проектирование сверху вниз». Управляющие конструкции, процедуры и функции, модули и операции, работа с памятью и объектно-ориентированное программирование — о чем только не расскажут заинтересованному читателю авторы.

Описание оверлейных структур, создание которых возможно с помощью Турбо Паскаля, заинтересует профессионалов, пишущих программы, размер которых значительно превышает доступный объем оперативной памяти. Это еще раз доказывает, что Паскаль — это не только «первый язык программирования для студентов первого курса», но и серьезный инструмент для быстрого решения реальных задач. Модуль Strings, также описанный в книге, позволяет писать программы, типы данных которых соответствуют типам данных других программ, написанных на Ассемблере или С и работающих в среде Windows.

Англо-український словник з інформатики та обчислювальної техніки. Лінгв. ред. О.Р.Микитюк. — Львів: СП «БаК», 1995. — 304 с.

Компьютеры и все, что с ними связано,— штука совершенно интернациональная. Правда, эсперанто как язык общения не стал стандартом для программистов и пользователей, зато английский (и его американский братишка) явно прижились. Пусть Билли и его команда выпускают локализованные версии, профессионалы знают, что они всегда хуже оригинальных. Поэтому для будущих специалистов, желающих овладеть всеми компьютерными секретами, СП «БаК» при непосредственной помощи Представительства фирмы **Диджитал Эквипмент Украина** издало Словарь.

Книга нужная, так как засилье английского в мире информационных технологий и без усилий Британской Короны общеизвестно, а тяжелое СССРовское прошлое еще долго будет проявляться в народе напрочь русифицированным сознанием.

В словаре 15 тысяч английских терминов и около 20 тысяч их украинских переводов, причем составитель предупреждает, что в случае отсутствия смысловых украинских аналогов (слово еще не придумали или не заимствовали из другого языка) дается описательный перевод. Вообще, тема украинской терминологии — повод для большого отдельного разговора, а мы ограничимся лишь замечанием составителю. Очень хотелось бы в новом издании словаря (нисколько не сомневаясь в том, что оно будет) видеть более привычные переводы знакомых слов. Мне всегда казалось, что speaker — это либо кто-то из английского парламента, либо нечто "шамотящее" внутри моего компьютера. Но вот чтобы "диктор"... И wizard для пользователей MS Word это, скорее, маг, волшебник или, на худой конец, помощник, но вот чтобы "програміст-віртуоз"...

12 октября

очередное заседание семинара Н.Н.Безрукова «СОФТПАНОРАМА»

Начало в 15 часов в Актовом зале Киевского Государственного Торгово-Экономического Университета (ст. М. «Лесная»). В программе - продолжение дискуссии: «OS/2 или Windows95», «PICK» - альтернатива или нет?» и информация о новых компьютерных изданиях («Компьютерное обозрение») и киевских компьютерных выставках

Приходите - будет интересно!

«ОК»

Вы найдете в компьютерных фирмах и магазинах Украины

Киев

ANT пл.Соломенская, 2, оф.705
ComputerLand-Kiev ул.Дмитриевская, 2
INT ул.Январского Восстания, 13
Iv Communications ул.Соломенская, 2, к.806
Elephant (Panasonic) пл.Бессарабская, 2
Help бул.Л.Украинки, 27/2
K-2 ул.Тычины, 17, к.14
Merx бул.Дружбы Народов, 4/6
Merx ул.Богдана Хмельницкого, 39
Noos Ukraine ул.Струтинского, 8, 9 эт.
RG Data пр.Победы, 29
Версия бул.Перова, 4-а, к.4
Владибор ул.Лейпцигская, 1-а
Д.К.Т. бул.Л.Украинки, 26
Инэк бул.Дружбы Народов, 38, 2 эт.
Карат пер.Электриков, 11 (ст.м.Петровка)
Квазар-Микро ул.Попудренко, 52-б
Квазар-Микро-Шоп пр.Победы, 97, 2-ой этаж
МДМ-сервис ул.Героев Севастополя, 42-а
МКС-сервис пр.Краснозвездный, 51, лаборат.корп. к.204
Стелс ул.Михайловская, 2, маг.»Поэзия»
Творчество ул.Мечникова, 3, 2эт.
ТД ИТО пл.Независимости, 2
Топэкс ул.Басейная, 5-б
Топаз-Информ пр.Чоколовский, 13, 6 эт., к. 14
ЧерноморСофт ул.Косиора, 12
Энтер пл.Бессарабская, 2
Магазин «Научно-техническая книга» ул.Богдана Хмельницкого (м.»Театральная»)
Магазин «Сучасник» пр.Победы (м.»Политехнический институт»)

Днепропетровск

Магазин «Техническая книга» пр.К.Маркса, 55
Магазин «Иола» ул.Титова, 13

Донецк

Синтал ул.Челюскинцев, 174-а
Информационные технологии пр.Освобождения Донбасса, 8б

Запорожье

Инэк пл.Пушкина, 4
Тетраграф ул.Южноукраинская, 2
Улисс пр.Ленина, 109
Art of Color ул.Патриотическая, 80

Кривой Рог

Норма ул.Революционная, 40-а
СП Мира пр.Гагарина, 57

Львов

Техноекс ул.Липенского, 12

Одесса

Квазар Софт ул.Большая Арнаутская, 2-а

Тернополь

Инфотехцентр ул.Шашкевича, 3

Ужгород

Аком ул.А.Волошина, 43
Тетаком пл.Жупанатская, 15
ИЦ «Кошута» пл.Народная, 5, к.6

Харьков

Wescom ул.Пожарского, 8/10
Делорис пр.Ленина, 38, к.618
Инфополипром ул.Бакулина, 33
Инэк ул.Конева, 16
Корт пл.Советской Украины, Дворец Труда 2-ой этаж
МКС пл.Советской Украины, 28
Триол ул.Сумская, 2
Элекомп ТВ ул.Квитки-Основьяненко, 11
Магазин «Высшая школа» ул.Петровского, 6/8
Магазин «Планета» пер.Советский, 1

Херсон

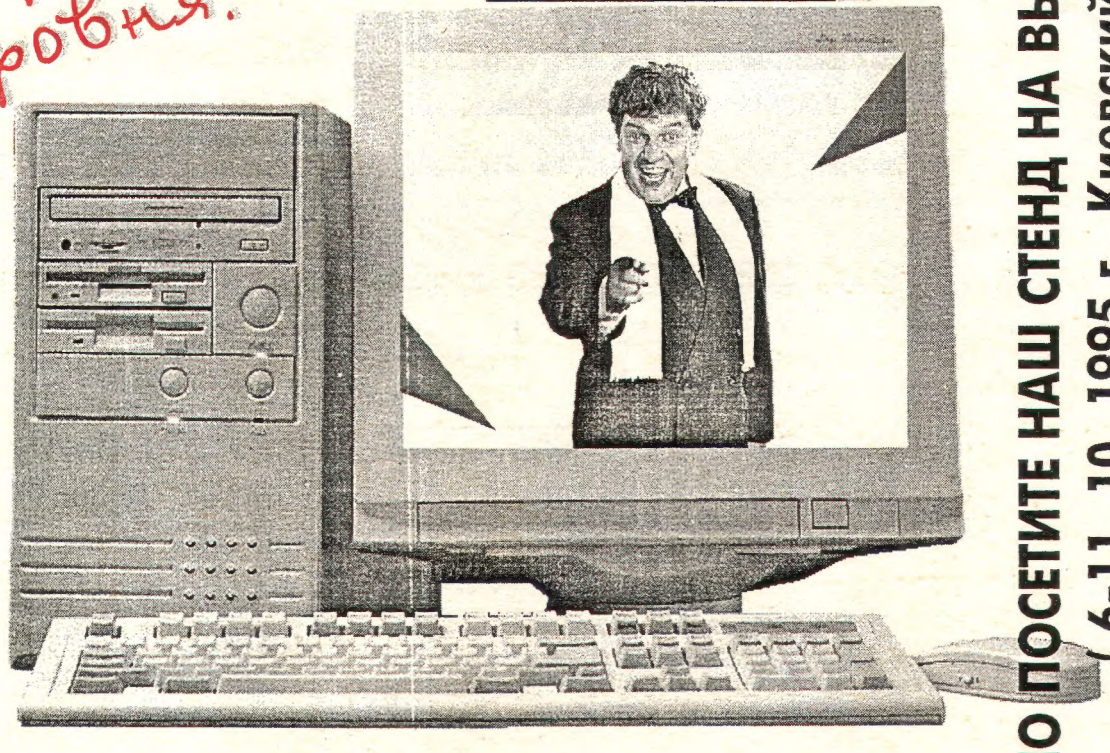
Лапек ул.Островское шоссе, 36, к.609
Трилоджик Групп ул.Белинского, 11
КОНА ул.Полякова, 2, 4 эт.

Черкассы

МПФ МегаСофт ул.Байды Вишневецкого, 32

Компьютерная техника от МЕРКС

Это качество и сервис европейского уровня!



ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОСЕТИТЕ НАШ СТЕНД НА ВЫСТАВКЕ ComputerEXPO - '95

(6-11. 10. 1995 г., Киевский Дворец спорта)

MERX INTERNATIONAL

- г. Киев, бульвар Дружбы народов, 4/6, тел.: 269-4343 (5 линий), факс: 268-1449;
- Киев, ул. Богдана Хмельницкого, 39, тел. (044) 224-2561, факс 224-0022;
- г. Киев, ул. Урицкого, 40, тел.: 244-0249, 244-0250, факс: 244-0251

НАШИ ДИЛЕРЫ

СП "Интер-Вест"/Донецк/(0622) 35-23-47;
МВП "СофтПро"" /Кировоград/ (0522) 24-76-11, 24-05-28;
"Промэлектроника" /Полтава/ (05322) 7-05-49;
"ЛКТ электроникс"/Луганск/ (0642) 54-2478.

ТОРГОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО:

г. Киев, бульвар Труда, 10,
"Украинский системный сервис",
тел.: (044) 552-0101